

A MODERN OSZTRÁK ISKOLA NÉZETEINEK ALKALMAZÁSA A VÁLLALATELMÉLETBEN

A tanulmány bemutatja, hogy a modern osztrák közgazdasági iskola számos nézete nélkülözhetetlen a vállalatelmélet számára. Az osztrák nézetek elsősorban az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletet egészítik ki, de sok gondolatuk alkalmazható egy általánosabb vállalatelmélet kidolgozásakor is, hiszen az osztrák iskola kulcselemei (szubjektívizmus, bizonytalanság, tanulás, vállalkozás, a tudás szétszórtsága) kitűnő alapot jelentenek a vállalatról való gondolkozásra.

Holmström és Tirole (1989) nyomán a közgazdászok azokat az elméleteket tekintik vállalatelméleteknek, amelyek a következő három kérdésre választ tudnak adni:

- Miért léteznek vállalatok?
- Hol húzódnak a vállalat határai?
- Mi határozza meg a vállalati szervezetet?

A modern vállalatelméletek egyrészt Coase (1937) nyomdokain épültek fel a hetvenes évektől kezdve (szerződéses vállalatelméletek), illetve a nyolcvanas években egy új irányzat alakult ki, az evolúciós – kompetenciaalapú elmélet.

A szerződéses elméleteken belül négy elmélet különíthető el: (1) a vállalat mint szerződések nexusa elmélet (Alchian és Demsetz 1972, Jensen és Meckling 1976), (2) a formális ügynök-megbízó elmélet (Holmström és Milgrom 1994), (3) a tranzakciós költségek elmélete (Williamson 1985), (4) a tulajdonosi jogok elmélete (Grossman és Hart 1986, Hart 1995). Ezek a vállalatelméletek megtartották a standard neoklasszikus elmélet egyensúlyi és hatékonysági elemzési keretét, viszont a modell irreális feltételezéseit reálisabbakkal cserélték fel, így valamilyen módon szemben állnak a tökéletesen kompetitív modellel. A reálisabb kiindulópontot az jelenti, hogy a valós világban jellemzően információs tökéletlenséget és információs aszimmetriát tételeznek fel. A szerződéses elméletek a vállalatot az információs aszimmetriára adott hatékony válasznak tekintik. Kérdésfel-

tevésük alapvetően arra vonatkozik, hogy miképpen lehet olyan szerződést létrehozni, amely információs aszimmetria esetén az optimális szerződéses megoldást kínálja.

Az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet a vállalatot egy dinamikusan változó, bizonytalan környezetben működő egységnek tekinti. A bizonytalanság¹ miatt elveti az optimalizálás lehetőségét, és a rutinok által vezérelt (szabálykövető) magatartást hangsúlyozza. Ez az elmélet a vállalat magatartásában és teljesítményében nagy szerepet tulajdonít az implicit (tacit) tudást döntően meghatározó vállalatspecifikus, a piacon nem értékesíthető, nehezen kommunikálható kompetenciáknak. Az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelmélet szerint a vállalat azért létezik, mert bizonyos esetekben a piaccal szemben a tudás és a tanulás hatékony koordinációját biztosítja. A piac hatékonysága elsősorban a nem kézzelfogható (tacit) tudás termelése, tárolása és használata terén marad el a vállalat hatékonyságától. Az evolúciós vállalatelmélet egy dinamikus vállalatelmélet, amely a vállalatot tanuló egységnek tekintti, amelyben – a bizonytalanság miatt – sem a lehetőségek, sem a döntési szabályok nincsenek előre megadva, hanem maguk is a tanulás és az adaptáció folyamatában alakulnak ki.

A két vállalatelméleti irányzat közül egyik sem tekinthető általános vállalatelméletnek. A jelenlegi vállalatelméleti kutatások legnagyobb része a két elmélet

keretein belül történik, anélkül, hogy közöttük bármilyen intellektuális érintkezés volna. A kutatások egy szűk vonala azonban a két vállalatelméleti ág közötti kapcsolatot keresi (Langlois 1992, Langlois és Robertson 1995, Teece 1986). Legújabban pedig felmerült a szakirodalomban egy lehetséges harmadik vállalatelméleti ág létezése (Foss 1994). Ezt osztrák vagy szubjektivistá vállalatelméletnek nevezik, és implicit formában létező (a modern osztrák közgazdasági iskola nézeteiből kiolvasható) vállalatelméletnek tekintik, amely még az explicit formában történő kidolgozás előtt áll. Ezzel a véleménnyel szemben O' Driscoll és Rizzo (1985), a mai modern osztrák közgazdasági iskola két reprezentánsa megállapítja, hogy az osztrák elméletből hiányzik a vállalatelmélet: „nincs szubjektivistá vagy osztrák vállalatelmélet” (O'Driscoll és Rizzo 1985:123), pedig számos osztrák nézet kapcsolható a vállalatelmülethez. A két szerző nyilvánvalóan az explicit vállalatelmélet hiányára utal, hiszen az ún. kalkulációs vita óta léteznek olyan osztrák nézetek, amelyek a gazdasági szervezetekre vonatkoznak, és így a vállalatelmélet számára is fontosak.² Az kétségtelen, hogy az explicit vállalatelmélet iránt az osztrák közgazdászok nem mutattak érdeklődést (kivéte: Klein 1996), ennek ellenére sok nézetük alkalmazható a vállalatelméletben. Bizonyos tekintetben az osztrák iskola a modern vállalatelméletek előfutárának is tekinthető, de nem volna helyénvaló az osztrák iskolán számon kérni a vállalatelmélet hiányát, amikor a modern vállalatelméletek is csak a hetvenes évektől alakultak ki (Foss 1994).

Másutt már bemutattam (Kapás 1999b), hogy a vállalatelméletek továbbfejlődése a különböző megközelítések integrálását követeli meg, és az általánosabb vállalatelmélet kidolgozása nem új, rivális elméletek kialakulását igényli. Ennek ellenére természetesen még lehetne hely a vállalatelméletben egy új ág számára, ha az gyökeresen különbözne a létező elméletektől. Ez azonban nincs így, annak ellenére sem, hogy az osztrák iskolának több olyan nézete van, amely sem a szerződéses, sem az evolúciós – kompetenciaalapú vállalatelméletben nem található meg. Foss (1994) azt állítja, hogy az osztrák elmélet alapján nem csak a létező vállalatelméletek nézetei egészíthetők ki, hanem egy elkülönült osztrák vállalatelmélet is kidolgozható. Vitatva e nézetet a későbbiekben bemutatom, hogy az osztrák nézetek alapvetően az evolúciós vállalatelmélet formálódásához járulhatnak hozzá, nem pedig új vállalatelméletet alapoznak meg. Az evolúciós vállalatelmülethez való szoros kapcsolódást az jelenti, hogy az osztrák iskola egy dinamikusan vizsgáló, az egyensúlytalan piac folyamatait megmagyarázó

közgazdasági iskola – Hayek megállapította, hogy „a gazdasági problémák mindig és csakis a változás miatt lépnek fel” (Hayek 1945:82) – csakúgy mint az evolúciós közgazdaságtan. Mind az osztrák iskola, mind az evolúciós közgazdaságtan szerint a gazdasági probléma abban áll, hogy miképpen lehet a senki által teljesen nem birtokolt tudást hatékonyan használni (Hayek 1945. 78. p.), és az előre nem látott változásokhoz alkalmazkodni.

Bár az osztrák nézetek elsősorban az evolúciós vállalatelméletet egészítik ki, számos nézetük alkalmazható egy általánosabb vállalatelmélet számára is, hiszen az osztrák iskola kulcselemei (szubjektivizmus, bizonytalanság, tanulás, vállalkozás, a tudás szétszórtsága) kitűnő alapot jelentenek a vállalatról való gondolkodásra.

Osztrák alapú kritika a szerződéses vállalatelméletekkel szemben

Tulajdonképpen az evolúciós (kompetenciaalapú) vállalatelmélet – amely még csak napjainkban formálódik explicit vállalatelmületté – finomítása számos osztrák közgazdasági nézet beépítését igényli. Az osztrák iskola nézetei jól illeszkednek az evolúciós vállalatelmülethez, viszont a modern szerződéses vállalatelméletekkel konfliktusban állnak. A modern osztrák közgazdaságtan (Hayek 1937, 1945, 1946, 1973, Mises 1949, Lachmann 1986) alapján a következő kritika fogalmazható meg a szerződéses (neoklasszikus) vállalatelméletekkel szemben:

➡ *A piac és a vállalat egyértelmű megkülönböztetésének a hiánya*

Hayek (1973) határozott különbséget tett a spontán rend (piac) és a terven alapuló rend (vállalat) között, egyiket sem téve azonossá a másikkal. Ezzel ellentétben például a szerződések nexusa elmélet a vállalatot (terven alapuló rend) azonossá teszi a piaccal (spontán rend): Cheung (1983) szerint a vállalat nem más mint piaci szerződések halmaza, s a vállalatot csupán az különbözteti meg az azonnali szerződésektől, hogy az inputtulajdonosok közti tartós szerződésről van szó. Jensen és Meckling (1976) is egyének közötti szerződéses kapcsolatok nexusaként fogja fel a vállalatot. Ebben a szemléletben a vállalat és a piac nem két különböző intézmény, hanem a vállalat a piac egyik formája. Meg kell azonban jegyezni, hogy más szerződéses elméletekben (elsősorban Williamson 1985) viszont hangsúlyos a vállalat és a piac különbözősége.

➡ *A piaci folyamat elhanyagolása*

„A piac egy folyamat.” (Mises 1949) – ez a gondolat áll az osztrák nézetek középpontjában. Ezzel szemben

a szerződéses vállalatelméletek a hagyományos neoklasszikus egyensúly-konceptió talaján állnak: azonnali igazodást feltételezve képtelenek magának a piaci (igazodási) folyamatnak a bemutatására, csak a hatékony végállapotokat tudják leírni. Az osztrák iskola (Mises 1949, Hayek 1945, Kirzner 1973, O'Driscoll és Rizzo 1985) elégedetlen ezzel az egyensúlyi elemzéssel, és a piacot mint folyamatot akarja megérteni. Az osztrák elmélet azt vizsgálja, hogy az egyéni döntések hogyan lépnek interakcióba a piacon, és hogyan generálnak olyan piaci erőket, amelyek az árakat és a mennyiségeket megváltoztatják.

Az osztrák iskola egyensúly-konceptiója jelentősen különbözik a neoklasszikus konceptiótól. Hayek (1937) szubjektív módon definiálta az egyensúlyt: az egyensúly az egyéni tervek tökéletes összhangja. Egyensúly tehát akkor alakul ki, ha mindenki maradéktalanul meg tudja valósítani a terveit. Hayek és követője, Kirzner alapvető nézete, hogy a piaci folyamat konvergál, azaz az egyéni tervek közti inkonzisztenciák a piaci interakciók során megszűnnek azáltal, hogy az egyének terveiket felülbírálják. A piaci folyamatok tehát az egyensúly irányába visznek, de azt a piac sohasem éri el.³ Ha a konvergáló folyamat beteljesedik, akkor teljes kompatibilitás lenne a tervek között, a rendszer elérné végső egyensúlyát. De az osztrák elmélet szerint e végső egyensúlyi állapot csak teoretikus, a valóságban még az egyensúly elérése előtt megváltoznak azok a változók (ízlések, technológia, erőforrások), amelyek az egyensúlyt definiálták, és így elmozdul a vonzáspont is. (Palermo 1998)

A piaci verseny tehát egy dinamikus folyamat, melynek nem a végső állapota a fontos, hanem maga a folyamat. A piac folyamat jellegének és egyensúlytalanságának az elismerése a vállalatról való gondolkodásunkat – a szerződéses elméletek statikus megközelítésével szemben – szükségszerűen dinamikus kontextusba helyezi át.

➡ *A vállalkozó tevékenységének elhanyagolása*

A piaci folyamatok negligálása együtt jár a vállalkozói tevékenység negligálásával. A szerződéses elméletek neoklasszikus keretében a vállalkozó számára egyáltalán nincs hely, ugyanis adott cél-eszköz struktúra feltételezésével minden döntés kalkuláció kérdése (optimalizálás). Az optimalizáló döntéseket pedig a menedzserek hozzák, így a vállalkozók számára nem létezik semmilyen szerep, funkció. A szerződések nexusa elmélet például a vállalkozói szolgáltatást azonosként kezeli a többi input szolgáltatásával, azaz azt gondolja, hogy az a

piacon megvásárolható, ily módon a vállalkozói tevékenységet azonosítja a menedzserei tevékenységgel. Williamson (1985) elméletében is a menedzserek játszanak szerepet, Kirzner (1973) terminológiáját használva ők nem „éber” (alert) vállalkozók.

A vállalatelméletnek azonban szüksége van a vállalkozás elméletére, a vállalkozáselmélet tulajdonképpen a piaci folyamatok elmélete és a vállalatelmélet közötti kapcsolatot teremti meg. Ahhoz, hogy az egyensúlytalan piaci folyamatot meg tudjuk magyarázni, szükség van a vállalkozás elméletére: Hayek (1949) és Kirzner (1973) már bebizonyították, hogy a piaci folyamatok nem tudnak működni, ha minden piaci szereplőt maximalizáló, nem-vállalkozói magatartású egyének tételezünk fel, akik csak mechanikusan reagálnak az általuk kontrollálhatatlan külső körülmények okozta változásokra. Arra, hogy a vállalatelméletbe a vállalkozói tevékenység beépülhessen, az osztrák iskola egyensúlytalan piaci konceptiója ad lehetőséget: csakis egyensúlytalanságban van mód a vállalkozói „felfedezésekre”.

➡ *A költségek objektivitásának a feltevése*

A szerződéses vállalatelméletekből teljesen hiányzik a költségek szubjektivitásának a gondolata, mivel mindig egyensúlyt tételeznek fel, és egyensúlyban a költségek objektívek abban az értelemben, hogy az árak jól kifejezik őket. (Foss 1994) Egyensúlytalan helyzetben viszont az árak nem tükrözik tökéletesen az alternatív költségeket, egyensúlytalanságban a költségek szubjektívek, azaz az egyének eltérően ítélik meg a piaci szituációkat. A piaci folyamat és a vállalkozói tevékenység megértése éppen ezen szubjektív értékítélet alapján lehetséges.

➡ *A szerződések nem teljes voltának felemás kezelése*

A szerződés elméletek szerint a szerződések az információs aszimmetria miatt nem teljesek, azaz azért, mert bizonyos dolgok nem figyelhetők meg és/vagy nem ellenőrizhetők (Moore 1992:180). Az osztrák nézetek szerint a szerződés a tökéletlen tudás miatt nem teljes.

➡ *Az igazi bizonytalanság kizárása*

A szerződéses vállalatelméletek a bizonytalanság gyengébb formáját tételezik fel. Eszerint az ágensek képesek előre jelezni a jövőbeli események valószínűségeloszlását, amely alapot ad a kalkulációra. A valóságban viszont nem mindig ismertek a valószínűségek, és gyakran azok szubjektív becslése sem lehetséges. Ennek megfelelően, ha nagyobb relevanciával rendelkező elméletet akarunk, akkor a bizonytalanság erősebb formáját

(knighti bizonytalanság) kell feltételeznünk, ahogy azt az osztrák iskola is teszi.

➤ *A hayeki tudás probléma kiiktatása*

Néhány változó kivételével mindenről azt feltételezik a szerződéses elméletek, hogy azokat mindenki tudja (common knowledge), kizárva azt, hogy a tudás privát is lehet.⁴ Nem gondolják ugyan azt, hogy az ágensek tökéletes tudással rendelkeznek, de feltételezik, hogy tökéletesen tisztában vannak azzal, hogy a tudásuk nem teljes, ezért például keresési tevékenységet folytatnak annak érdekében, hogy a tudáshiányuk (ignorance) csökkenjen. A modern osztrák iskola (Kirzner 1997) viszont azt hangsúlyozza, hogy a bizonytalanság miatt a szereplők nem tudják, hogy mit nem tudnak, és ez jelenti az igazi tudáshiányt. Kirzner szerint ezt a fajta tudáshiányt a vállalkozói felfedezés folyamata csökkenti. A tudásprobléma megkerülése miatt a szerződéses elméletek a koordinációt kizárólag az ösztönzési problémára vezetik vissza.

Nézetem szerint a szerződéses elméletek fent említett hiányosságai közül a legfontosabb az, hogy a tudást nem tekintik valóságosan szétszórtnak és bizonytalannak, ezzel a koordinációs problémát leegyszerűsítik, és a vállalkozót kiiktatják az elméletből. A tudás – és az igazi koordinációs probléma – tehát nincs jelen a szerződéses elméletekben.

A következőkben sorra veszem a modern osztrák közgazdasági iskola azon nézeteit (szubjektivizmus, tudás probléma, vállalkozói elmélet), amelyek egy általánosabb vállalatelméletbe beépíthetők⁵, és bemutatom, hogy ezek a nézetek hogyan kapcsolhatók a „több-dimenziós” vállalatelmülethez.

Szubjektivizmus

Az osztrák iskolának és a közgazdasági elméletek uralkodó irányzatának nézetei több területen is különböznek egymástól. Kirzner (1992) szerint az osztrák iskola két fő kérdésben vélekedik eltérően: (1) A piacot és a versenyt a tanulás és felfedezés folyamatának tekinti. (2) Elfogadja, hogy az egyéni döntések bizonytalan kontextusban történnek. Foss (1998) szerint az alapvető különbséget az osztrák iskola szubjektivizmusa jelenti. Ezen azt kell érteni, hogy az osztrák közgazdaságtan nem csak a szubjektív preferenciákat fogadja el, hanem a várakozások, tervek, hitek szubjektivitását is hangsúlyozza, és elismeri, hogy „különböző emberek különböző gondolatokkal rendelkeznek” (Lachmann 1976).

Úgy gondolom, hogy a szubjektivitás bizonyos mértékű elismerésére a vállalatelméletnek is szüksége van ahhoz, hogy hihetőbb állításokat fogalmazhasson meg.⁶ A szereplők szubjektív percepcióinak az elfogadása nélkül ugyanis nem érthető meg sem a piaci dinamizmus, sem a vállalkozói tevékenység. Ugyanakkor a szubjektivizmus elfogadásából azonnal következik az igazi bizonytalanság elfogadása is, hiszen ha minden egyén szubjektív meggyőződése alapján vesz részt a piaci tranzakciókban, akkor ez a többi egyén számára – mivel az egyének egymás szubjektív értékítéleteit nem ismerhetik – növeli a környezet kiszámíthatatlanságának mértékét. Ilyen perspektívában a tanulásra feltétlenül szükség van, sőt a „Schakle-i meglepetés” miatt a tanulásnak magában kell foglalnia az új típusú problémák kezelését lehetővé tevő új gondolati keretek kialakítását is. Ez a tanulás tehát teljesen más, mint amit a szerződéses elméletek elképzelnek.⁷ A szubjektivitás miatt a gazdasági magatartás lényege nem a maximalizálás, hanem a környezet megértése, a releváns környezeti változók definiálása, a bejövő információk értelmezése, és végül a megfelelő akció végrehajtása.

A szubjektivitásnak a tudásra vonatkozóan is komoly konzekvenciái vannak: bizonyos szituációkat „interpretációs kétértelműség” jellemez, azaz különböző szereplők ugyanabból az információs halmazból különböző, esetleg egymásnak ellentmondó tudást szűrhetnek le (Fransman 1994). Ez a magyarázat arra, hogy adott környezetben (iparágban) működő vállalatok miért reagálnak különböző módon ugyanarra a környezeti változásra.

A szubjektivizmus alapján könnyen elfogadhatóvá válik, hogy a valóság különböző szubjektív érzékelése miatt a vállalkozók és a menedzserek nem ugyanazokkal a kognitív keretekkel rendelkeznek, így eltérő döntéseket hoznak. Ez a nézet jelentős mértékben segít megérteni a vállalatok heterogenitásának problémáját.

A tudásprobléma

A hayeki tudás probléma a tudás szétszórtság jellege miatt áll fent. A tudás probléma a következő:

„A racionális gazdasági rend problémájának sajátosságát az jelenti, hogy azoknak a körülményeknek az ismerete, amelyekre építünk, koncentrált és integrált formában sohasem létezik, hanem csak az egyes elkülönült egyének között szétszórtság, részleges, sokszor egymásnak is ellentmondó ismeretek formájában. A társadalom gazdasági problémája tehát nem pusztán „adott” erőforrások allokálásának a

problémája, amennyiben adottnak azt tekintjük, ami egyetlen elme számára adott, amely azután ezen adatok birtokában képes a problémát tudatosan megoldani. A probléma inkább az, hogy miként biztosítsák a társadalom egyes tagjai által ismert erőforrások legjobb hasznosítását olyan célok érdekében, amelyek relatív fontosságát csak maguk az egyének ismerik. Röviden: a probléma az, hogy miként hasznosítsák azt a tudást, aminek a maga összességében senki sincs birtokában. (Hayek 1945:78)

A tudás szétszórta jellege miatt koordinációra van szükség, és bármely gazdaság előtt álló alapvető probléma abban áll, hogy miképp tudja ezt a koordinációt úgy megvalósítani, hogy az a legjobb eredménnyel járjon. Hayek a koordinációs problémát tehát a tudásmegosztottság problémájaként mutatta be. Nagy érdeme, hogy megkérdőjelezte a tökéletes tudás feltevését, és középpontba állította a tudáshiány és a bizonytalanság problémáját. Hayek tudásproblémáját sokan – félreértve – úgy értelmezik, hogy a tudás azért fontos, mert az információ költséges. (Ez a nézet jellemzi a szerződéses vállalatelméleteket.) A koordináció a tudás szétszórta jellege miatt fontos, a tudáshiány nem szüntethető meg az információ megszerzésének a költségei árán sem, és ez az igazi tudáshiány okozza azt, hogy a szereplők tévedhetnek is. A tudáshiánynak pozitív tartalma van Hayeknél: kölcsönös igazodási folyamatokat indít meg, és ez maga a piaci folyamat. (Boehm 1989)

Hayek általános értelemben fogalmazta meg a tudásproblémát, olyan problémaként definiálta, amely az egész gazdaság előtt áll. Nyilvánvaló azonban, hogy ez a probléma a vállalatok szintjén is jelentkezik az előbbivel azonos tartalommal, csak más formában: a vállalatnak a tagjai között szétszórta tudást kell koordinálnia. A koordináció előfeltétele közös kódok, nyelvezet és szabályok, azaz közös tudásbázis kialakítása oly módon, hogy szinergia jöjjön létre. Ez a közös tudásbázis⁸ az egyéni tudások interakciói során alakul ki, de nem egyenlő az egyéni tudások összességével.

Kirzner (1973) Hayek gondolatait továbbfűzve úgy gondolja, hogy nem csak az a probléma, hogy tudjuk, hogy a tudás szétszórta, hanem inkább az, hogy nem tudjuk, hogy mit nem tudunk, azaz tudjuk, hogy újdonságok fognak kialakulni, és tudjuk, hogy ezeknek a körvonalait nem tudhatjuk. Ebben a keretben a vállalkozói felfedezési folyamatra⁹ kell támaszkodni annak érdekében, hogy feltaláljuk magunkat.

Az osztrák elméletben tehát a fő problémát a tudás szétszórtsága képezi. Mivel a tudás szubjektív módon fel-

dolgozott információ, ezért a tudás nem csupán szétszórta, hanem szubjektív módon szétszórta. Ennek a nézetnek a vállalatelmélet szempontjából kulcsszerepe van. Nézetem szerint a hayeki tudásprobléma nélkül nem lehet általános keretben gondolkodni a vállalatelméleti kérdésekről (a vállalat létének az oka, a vállalat határai, belső szervezete), mindhárom kérdés megválaszolásához szükségesek a hayeki nézetek. Hayek alapján az állapítható meg, hogy a vállalat nem csak a Coase (1937) által felvetett tranzakciós költségek miatt létezik, hanem azok hiányában is található olyan ok, amely szükségszerűvé teszi a vállalat létét. Ez az ok pedig abban áll, hogy a piac nem képes koordinálni minden szétszórta tudást, illetve a vállalat relatíve jobban tudja koordinálni a szétszórta, szubjektíven birtokolt implicit (tacit) tudást. A vállalat mérete és belső szervezete szintén a szétszórta tudás koordinálásával kapcsolatos. A szubjektivizmus talaján állva az is elképzelhető, hogy egy vállalkozó például csupán azért tesz belsővé egy tranzakciót, mert azt gondolja, hogy saját vállalata olcsóbban tudja azt megvalósítani, mint a piac. Ezenkívül a vállalat méretét nyilvánvalóan korlátozza az a tény, hogy nem lehet bármennyi tranzakciót koordinálni egy vállalatban belül a tökéletlen tudás miatt.

A kalkulációs vitában az osztrák iskola egyik fő következtetése az volt, hogy a tervezés jelentős korlátokkal rendelkezik (Kirzner 1987). A vállalatra vonatkozóan ebből az következik, hogy a vállalat (tervezett rend) meglehetősen erős korlátok közé van szorítva. Ez azonban nem azt jelenti, hogy a vállalat létének nincs alapja, csupán azt, hogy a vállalat nem eredendően áll a piac felett, hanem csak bizonyos esetekben – amikor „jobb” tervezési képességre van szükség – valósít meg jobb koordinációt a piacnál. A „jobb” tervezési képességre dinamikus, nyitott világban van szükség, Teece (1986) szavaival élve akkor, ha a változás, az innováció az egész rendszerben változtatásokat igényel.¹⁰ A hayeki tudásprobléma a vállalat létének a megértését nem csak az említett innováció esetén teszi lehetővé – tehát nem csupán az evolúciós vállalatelméletbe illeszthető be –, hanem általános értelemben is. Hangsúlyozni kell, hogy a vállalatban belül sem valósítható meg a szétszórta tudás tökéletes koordinációja, de ez a koordináció jobb, mint ha a piacon történne. Azokat a tevékenységeket tehát, amelyek „jobb” koordinációt igényelnek, a vállalatnak kell koordinálnia, nem pedig a piacnak. Ezek a tevékenységek Richardson (1972) terminológiáját használva a közeli komplementer tevékenységek.

A szétszórta tudás tökéletlen koordinációjának az okát világítja meg Sautet (1998). Sautet (1998)¹¹ szerint a fő

probléma az, hogy a menedzsment „kettős hayeki tudás-problémával” áll szemben: nem csak a piacra vonatkozóan nem tud mindent, hanem az alkalmazottakra vonatkozóan sem. Ennek egy gyakorlati implikációja, hogy – mivel az alkalmazott tudása a tervek megvalósításáról pontosabb és szélesebb, mint a főnöké¹² –, az alkalmazott más következtetésre juthat arról, hogy mit kellene tenni, mint a főnöke. Véleményem szerint a „kettős hayeki tudásprobléma” a vállalkozó szintjén is értelmezhető. Ezt támasztja alá Hayek következő gondolata, amelyet a kalkulációs vitában fogalmazott meg:

„Ha elfogadjuk, hogy a társadalom gazdasági problémáját elsősorban az adott helyen és időben a változásokhoz való adaptáció jelenti, akkor el kellene fogadni azt is, hogy a végső döntést azoknak az embereknek kell meghozniuk, akik ismerik a körülményeket, akik közvetlenül ismerik a releváns változásokat és azokat az erőforrásokat, amelyek azonnal elérhetőek. Nem gondolhatjuk, hogy ez a probléma megoldható lenne úgy, hogy minden tudást a központi testület felé kommunikálnánk, amely – miután integrálta a tudást – meghozza a döntéseket.” (Hayek 1945:83)

Hayek idézett gondolatai arra hívják fel a figyelmet, hogy a vállalaton belül a tudás centralizációjára (koordinálására) és decentralizálására egyaránt szükség van. A centralizáció és a decentralizáció közötti helyes arány megtalálása nem könnyű feladat. Nézetem szerint ez a vállalkozó feladata. A beosztottaknak, akik a „kettős hayeki tudás probléma” miatt jobban ismerik a maguk környezetét, nem kell minden tudást a vezetés felé kommunikálniuk (tudás-decentralizáció). A kisebb horderejű kérdésekben célszerű a döntési jogot is megadni nekik, és csak ellenőrizni kell döntéseiket. A felső szintű vezetők az alsóbb szintű vezetőkhez hasonlóan nem kommunikálnak minden tudást a vállalkozó felé, hanem bizonyos körben saját maguk döntenek. Természetesen az ő döntési jogkörük lényegesen nagyobb jelentőségű, bonyolultabb problémákra vonatkozik, mint az alsóbb vezetőké, de a döntési kör meghatározottsága ugyanazon elv alapján történik, mint az alsó vezetőkénél. Tulajdonképpen tehát a vállalkozó is ugyanazzal a kettős hayeki tudás problémával találja magát szemben, mint a vállalat felső vezetői: nem csak a piacra vonatkozóan nem tud mindent, hanem a vállalat felső vezetőire vonatkozóan sem. A vállalkozó tehát nem képes minden tudást centralizálni, az ő esetében nem a szubsztantív tudás a lényeges, hanem annak a tudása, hogy „tudjuk, hogy hol kell keresni a

tudást”. (Kirzner 1973:68) Az osztrák iskola nézeteiből az következik, hogy a menedzsment az „alsóbb szintű” koordinációs problémákat oldja meg, a tervezés (leadership), vagy más néven a vállalkozó a „magasabb szintű” problémákat. (Foss 1998)

Vállalkozói elmélet

A fentiek alapján nyilvánvaló, hogy a vállalatelméletnek magába kell építenie a vállalkozó tevékenységének megmagyarázását is. Erre a szerződéses vállalatelméletek képtelenek, mivel egyensúlyi állapotban írják le a vállalatot, és nem adnak magyarázatot magára az egyensúly felé vivő folyamatra. Egyensúlyban pedig nincs verseny, és nincsenek profitlehetőségek, így a vállalkozó nem illeszthető be ebbe a keretbe. A vállalkozó nem csak nem építhető be a szerződéses elméletekbe, de szükség sincs arra: ha a döntéshozó a körülményeket tökéletesen ismeri, akkor optimális döntéseket tud hozni ezen körülményekre tekintettel. Ez a mechanikus döntéshozatal csak tökéletes tudás és előrelátás esetén fogadható el. Ezért a szerződéses elméletek, ha említik is a vállalkozót, azonosítják azt a menedzserrel. Pedig a vállalkozó és a menedzser nem ugyanaz. *A vállalkozó* állandóan új cél-eszköz rendszert állít fel, míg *a menedzser* adott cél-eszköz struktúrában tevékenykedik, és a Ricardo-i vagy Pareto-i járadékot¹³ akarja maximalizálni, nem pedig a vállalkozói profitot. Az osztrák elméletben a vállalkozó döntései természetesen knighti bizonytalanságban történnek. Ezzel szemben a neoklasszikus elméletben a bizonytalanság olyan szituációra vonatkozik, ahol a valószínűség-eloszlás ismert (knighti kockázat). A szerződéses elméletekben valójában azért nincs hely a vállalkozó számára, mert a bizonytalanság gyengébb formájának a feltételezése esetén minden döntés csupán kalkuláció kérdése. A kalkulációra pedig minden egyén azonos mértékben képes, ha a tudás privát jellegét nem ismerjük el, azaz azt feltételezzük, hogy minden egyén ugyanazt tudja, vagy költségek árán ugyanazt tudhatja. Ily módon a szerződéses vállalatelméletek vállalkozói elméletének a hiánya a tudással kapcsolatos feltevésekre vezethető vissza. Véleményem szerint a fő problémát az okozza a szerződéses elméletekben, hogy a tudás helyett az információra helyezik a hangsúlyt. Egy korábbi tanulmányomban (Kapás 1999a) már bemutattam, hogy az információ és a tudás különböző dolgok: az információ tényekre, állításokra vonatkozik, és az integritás elvesztése nélkül kommunikálható, míg a tudás a feldolgozott információt, felhalmozott gyakorlati képességet jelenti, ami nehezen vagy

egyáltalán nem adható át másoknak, többnyire csak tanulással szerezhető meg, és arra vonatkozik, hogy miképp kell valamit csinálni. A tudásra vonatkozó osztrák nézetek tehát elengedhetetlenek ahhoz, hogy a vállalkozónak szerepet adjunk a vállalat megértésében.

A vállalatelmélet nem lehet elszigetelt a magasabb szinten (iparág) lezajló folyamatok magyarázatát adó elméletektől, hiszen ahhoz, hogy plauzibilis megállapításokat tehessünk magáról a vállalatról, a piac működéséről is megfelelő elmélettel kell rendelkezünk. Az osztrák iskola legfontosabb nézetei a piaci folyamatra vonatkoznak (Kirzner 1992), így kiváló háttérelméletként szolgálnak a vállalatelmélet számára. Az osztrák piaci folyamatok elmélete egyben vállalkozói elmélet is, mivel az igazodási folyamatban a vállalkozó játssza a főszerepet. Az osztrák iskolán belül a vállalkozói elmélet leginkább Kirzner (1973, 1997) nézeteiben bontakozott ki.¹⁴ A következőkben összefoglalom Kirzner gondolatmenetét a vállalkozói felfedezés folyamatára vonatkozóan.

A piaci folyamatokban központi szerepet játszik a tudáshiány (ignorance) és a felfedezés. Kirzner (1973) kiinduló nézete az, hogy a piaci résztvevők kölcsönös tudáshiánya miatt egyensúlytalanság áll fent. Az eredeti állapot azért tekintendő egyensúlytalannak, mert kölcsönös előnyöket tartogató lehetőségek (tisztá profitlehetőségek) léteznek. Egyensúlytalanságban ugyanis az erőforrás- és a termékpiacokon a tranzakciók koordinálatlanok, és ez a koordinálatlanság árkülönbségekben jelenik meg. Ezeket az árdifferenciákat a szereplők előbb vagy utóbb felfedezik, és így az árkülönbségekben rejlő tisztá profitlehetőségeket megragadják. A vállalkozó jobb tudását használja ki, amikor a profitlehetőségeket megragadja. A piaci folyamat azokat a változásokat jelenti, amelyek a kezdeti tudáshiányból eredő felfedezések sorozatából állnak. Kirzner ezeket a felfedezéseket az egyensúly felé tendáló folyamatnak tekintette. A folyamat szerinte azért visz az egyensúly felé, mert az eredeti tudáshiány folyamatos korrigálása megy végbe: a hibás képzeteken alapuló tervek kiigazításra kerülnek. Tisztá profit elérésére pedig azáltal van lehetőség, hogy egy korábbi periódusban a vállalkozók tévedtek, hibás döntéseket hoztak. A vállalkozás szempontjából Kirzner szavaival élve az „éberség” (alertness) a fontos, azaz annak a tudása, hogy hol lehet a piaci adatokat megszerezni. A vállalkozói éberséget a „legmagasabb rendű” tudásnak nevezte Kirzner.

A szerződéses vállalatelméletek (Coase 1937, Fama 1980) szerint a vállalkozói képesség nem más mint egy speciális humán tőke, amely a piacon megszerezhető, és

ebben a vonatkozásban nem különbözik a többi inputtól: van piaci ára és alternatív költsége. A szerződéses elméletek által képviselt vállalkozói input koncepció egy pillanat alatt romba dönthető: Ha a vállalkozói képesség piaci input, akkor nincs olyan személy, aki ezen input felhasználásáról dönthetne. Ezzel szemben Kirzner (1973) bemutatta, hogy a vállalkozás abban különbözik alapvetően a többi input szolgáltatásától, hogy nincs alternatív költsége, ugyanis a tisztá vállalkozás elsődlegesen felfogást (perception) jelent. Ezzel Kirzner tulajdonképpen azt hangsúlyozta, hogy a vállalkozói képesség nem lehet piaci szerződés tárgya, mint ahogy azt a szerződéses vállalatelméletek gondolják. Ez emlékeztet Knight (1921) nézetére: a vállalkozói ítélőképesség olyan mértékben az egyén fejében létezik (azaz implicit), hogy nem képezheti piaci szerződés tárgyát, azaz nincs olyan piac, amelyen a vállalkozó specifikus tudása mások felé kommunikálható lenne, ezért saját vállalatot kell létrehozni a vállalkozói percepciók megvalósításához.

A szerződéses elméletek egyensúlyi megközelítésével szemben az osztrák iskola vállalkozói elméletének alapvető nézeteire szüksége van az általánosabb vállalatelméletnek. Természetesen számos kritika fogalmazható meg a kirzneri vállalkozói elmélettel szemben (Klein 1975, Casson 1982, Harper 1996),¹⁵ nincs tehát arról szó, hogy mechanikusan át kell venni az osztrák iskola vállalkozói elméletét. A többdimenziós vállalatelméletre elsősorban a kirzneri szemléletmódnak kell hatással lennie: a „piac mint folyamat” koncepciója megteremti a hidat a vállalkozó szerepének a vállalatelméletbe történő beépítéséhez. Ezt követően a vállalkozó szerepének az árnyaltabb megértése további kihívást jelent az elmélet számára.

Következtetések

Az előzőekben már hangsúlyoztam, hogy az osztrák iskola nézetei – bár alapvetően az evolúciós – kompetencia-alapú vállalatelmélethez illeszkednek a „többdimenziós” vállalatelmélet kidolgozásához is nélkülözhetetlenek. A két vállalatelméleti ág egyike sem képes általános értelemben megválaszolni a vállalatelméleti kérdéseket, és nézetem szerint ez alapvetően abból ered, hogy ezek az elméletek nem képesek kezelni az időtávokat. Míg az evolúciós vállalatelmélet túldimenzionálja a változások jelentőségét, addig a szerződéses elméletek egyáltalán nem számolnak az igazi bizonytalansággal: túldimenzionálják a stabilitást, s így statikus elemzést végeznek. A két vállalatelméleti ág integritásának a megteremtése, a

„többdimenziós” vállalatelmélet kidolgozása megköveteli a vállalatelmélet alapfeltevéseinek és keretének az általános értelmű meghatározását. A feltevéseknek az emberi magatartásra, az időre és a bizonytalanságra kell vonatkozniuk, a vállalatelmélet számára a keretet pedig a piacnak mint folyamatnak a felfogása jelenti. Az előzőekben már bemutattam, hogy a most említett feltevések és keret meghatározásában jelentős mértékben kell a modern osztrák közgazdasági iskola nézeteire támaszkodni. A következőkben röviden utalok arra, hogy az osztrák nézetek mely pontokon járulnak hozzá az általánosabb vállalatelmélet alapfeltevéseinek és keretének a kidolgozásához.

Az emberi magatartásra vonatkozó feltevés

A racionalitás feltevése általánosan elfogadott a közgazdaságtanban. Értelmezése azonban nem egyértelmű, a racionalitásnak van egy szűkebb (optimalizáló), és egy tágabb (nem optimalizáló magatartás) értelme is. A szerződéses vállalatelméletek a racionalitást csak adott cél-eszköz kereten belüli választásra (optimalizálás) vonatkoztatják. Ebben a felfogásban nem lehet megmagyarázni magának a cél-eszköz keretnek a kiválasztását. Ha elfogadjuk azt a tényt, hogy állandóan új erőforrások, technikák, piacok jönnek létre, vagy megváltoznak az ízlések, akkor nem lehet az erőforrások optimális allokálásáról beszélni. (Langlois 1985) A racionalitás tehát többdimenziós fogalom, tágabb értelmezése szerint a racionalitásba belefér a tanulás és a tévedés is. Nyilvánvaló, hogy az általánosabb vállalatelméletnek a racionalitás tágabb értelmezését kell alkalmaznia.

Mises (1949) emberi cselekedet (human action) elmélete tulajdonképpen kísérlet a racionalitás általános keretének a meghatározására, és mint ilyen alkalmazható a többdimenziós vállalatelméletben is. Az emberi cselekedet (human action) olyan tevékenységet foglal magában, amely azt célozza, hogy az ember jobb helyzetbe kerüljön a korábbiakhoz képest. A Mises-i keretben a döntések nem mechanikus kalkulációk, bár Mises is úgy gondolta, hogy az ember képes a célokat hatékonyan követni, ha a cél-eszköz keret adott, de maguknak a céloknak és eszközöknek a meghatározására is képes. Az emberi cselekedet (human action) tehát magában foglalja a maximalizáló magatartás hatékonyságkereső magatartását (ez jellemzi a szerződéses elméleteket), de olyan elemet is magában foglal, amely hiányzik a tisztán maximalizáló magatartásból, ez a vállalkozói elem. Az emberi cselekedet (human action) koncepció azért képezheti egy általánosabb vállalatelmélet alapját,

mert hosszú és rövid távon is plauzibilis feltevással él:

- (1) a releváns cél-eszköz keret azonosítása (hosszú táv),
 - (2) a hatékonyság keresése ezen kereten belül (rövid táv).
- Természetesen ez a két tevékenység egyetlen, integrált emberi tevékenységet jelent. Minden egyén integrált módon cselekszik, és magatartása mindkét komponens szerint elemezhető: hatékonyságkeresés és vállalkozás. A vállalkozói elem teszi kreatívvá, aktívvá, és humánussá az emberi cselekedetet (Kirzner 1973).

Az időtényező figyelembevétele

Az osztrák iskola piaci folyamatok elmélete számol az idővel – Hayek (1937) maga is azt írja, hogy csak az idő múlása ad értelmet az egyensúlynak –, míg a neoklasszikus iskola nem tudja az időt megfelelően kezelni. Neoklasszikus szemléletben az idő: (1) homogén, azaz független a tartalmától, (2) végtelenül osztható, (3) múlása semmit sem ad hozzá a dolgokhoz (a tanulás adott tudásbázison megy végbe). Mindezekből az következik, hogy a változások egyetlen pillanatba vannak sűrítve. Ezzel szemben az osztrák iskola a reális idő felfogást képviseli, amely a tapasztalatok dinamikus áramát jelenti, azaz magát a változást képes leírni. (O’ Driscoll és Rizzo 1985) A reális idő két legfontosabb implikációja az alkalmazkodási folyamat és a bizonytalanság. A reális időben a jövő nem vezethető le logikusan a jelenből. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozó nem tudhatja azt, hogy a jövőben milyen tudása lesz, és így az új üzleti gondolatok (új termékek, új technológiák, új szervezeti sémák) sem jelezhetőek pontosan előre (Harper 1996).

A bizonytalanságra vonatkozó feltevés

Rövid távon hihető feltétel a bizonytalanság gyengébb formája, amit a szerződéses vállalatelméletek gondolnak. Hosszú távon azonban nem feltételezhető az, hogy a jövőbeli lehetséges kimeneteket ismerik az aktorok, és ráadásul még valószínűségeket is tudnak ezekhez rendelni. Az igazi bizonytalanságra a figyelmet az osztrák iskola (és Knight 1921) irányította rá. O’ Driscoll és Rizzo (1985) szerint az igazi bizonytalanság lényege az, hogy endogén, és így nem iktatható ki.

A vállalatelmélet kerete: piaci folyamatok

Korábban vita tárgyát képezte az a kérdés, hogy mit kell a vállalatelméletnek megmagyaráznia. Egyes közgazdászok szerint a vállalatelméletnek nagyobb egységek, pl. iparágak magatartását kell tanulmányoznia, mások az egyedi cég működésének az elemzését hangsúlyozták. A vállalatelmélet tárgyköre explicit módon Holmström és

Tirole (1989) írása nyomán vált egyértelművé. Ennek ellenére még ma is gyakran vállalatelméletnek aposztrofálnak olyan elméleteket, amelyek az iparág szintjén lezajló folyamatokat írják le.¹⁶ Úgy gondolom, hogy ez nem véletlenül fordul elő; arra utal, hogy a vállalatelméletnek természetes szövetségese a piaci folyamatok elmélete, a vállalatelméleti kérdések megválaszolása megköveteli a vállalatnak a piaci folyamatokban való kezelését. A vállalatelmélet kidolgozása tehát nem elméleti vákuumban történik. Mivel a vállalat a piacon működik, magatartásának a megértése nem képzelhető el anélkül, hogy a piaci folyamatokra vonatkozóan ne rendelkeznének elmélettel, és ezt az elméletet ne alkalmazzák a vállalatelméletben. A modern osztrák közgazdáságtan piaci folyamatok elmélete egy állandóan és előre nem megjósolható irányban változó világban akarja a piaci igazodási folyamatokat leírni. Alapvető nézeteinek alkalmazására az általánosabb vállalatelméletnek szüksége van, mert csak a piac mint folyamat koncepciója ad lehetőséget a vállalkozó szerepének a megértésére, akinek a funkcióit a vállalatelméletnek meg kell magyaráznia.

Irodalom

- Alchian, A. A.–Demsetz, H. (1972): Production, Information Cost, and Economic Organization. *American Economic Review* 62:777-795.
- Boehm, S. (1989): Hayek on Knowledge, Equilibrium and Prices. *Wirtschaftspolitische Blätter* 36. 2:201-213.
- Boettke, P.–Prychitko, D. L. (szerk.) (1994): *Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*. Aldershot: Edward Elgar
- Caldwell, B.–Boehm, S. (szerk.) (1992): *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston: Kluwer
- Casson, M. (1982): *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Gregg Revivals. Aldershot. 1991
- Cheung, S. N. S. (1983): The Contractual Nature of the Firm. *Journal of Law and Economics* 26:1-22.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. Megjelent: Williamson, O. E. – Winter, S. G. (szerk.) (1991) *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*. Oxford University Press, New York, Oxford
- Cremer, J. (1993): Corporate Culture and Shared Knowledge. *Industrial and Corporate Change* 2. 3:351-386.
- Fama, E. F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm. *Journal of Political Economy* 88. 2:288-307.
- Foss, N. J. (1994): The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory. *Review of Austrian Economics* 7. 1:31-64.
- Foss, N. J. (1998): Firms and the Coordination of Knowledge: Some Austrian Insights. DRUID Working Paper No. 98-19. Copenhagen
- Fransman, M. (1994): Information, Knowledge, Vision and Theories of the Firm. *Industrial and Corporate Change* 3. 3:713-757.
- Grossman, S.–Hart, O. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration. *Journal of Political Economy* 94. 4: 691-719.
- Harper, D. (1996): *Entrepreneurship and the Market Process: An Inquiry into the Growth of the Knowledge*. London: Routledge
- Hart, O. (1995): *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press. New York. Oxford
- Hayek, F. A. (1937): *Economics and Knowledge*. Megjelent: *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul. 1976
- Hayek, F. A. (1945): *The Use of Knowledge in Society*. Megjelent: *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul. 1976
- Hayek, F. A. (1946): *The Meaning of Competition*. Megjelent: *Individualism and Economic Order*. London: Routledge and Kegan Paul. 1976
- Hayek, F. A. (1973): *Law, Legislation and Liberty*. Vol. 1.: Rules and Order. Chicago: Chicago University Press
- Hayek, F. A. (1978): *Competition as a Discovery Procedure*. Megjelent: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and History of Ideas*. London: Routledge and Kegan Paul
- Hayek, F. A. (1995): *Piac és szabadság: válogatott tanulmányok*. II. rész. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Herbener, J. M. (1991): Ludwig von Mises and the Austrian School of Economics. *Review of Austrian Economics* 5. 2:33-50.
- Holmström, B. – Milgrom, P. (1994): The Firm as an Incentive System. *American Economic Review* 84. 4: 972-991.
- Holmström, B. – Tirole, J. (1989): *The Theory of the Firm*. Megjelent: Schmalensee, R. – Willig, R. (szerk.) *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1. Amsterdam: North-Holland
- Jensen, M. – Meckling, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3:305-360.
- Kapás, J. (1999a): A vállalat tudása. *Vezetéstudomány* 6:2-11.
- Kapás, J. (1999b): Szükség van többdimenziós vállalatelméletre? Az evolúciós vállalatelmélet kritikai összefoglalása. *Közgazdasági Szemle július – augusztus*
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press
- Kirzner, I. M. (1987): The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians. *Review of Austrian Economics* 2:1-18.

- Kirzner, I. M. (1992): The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics. London, New York. Routledge
- Kirzner, I. M. (1996): Reflections on the Misesian Legacy in Economics. *Review of Austrian Economics* 9. 2:143-154.
- Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature* 35:60-85.
- Klein, B. (1975): Book review: Competition and Entrepreneurship. *Journal of Political Economy* 83:1305-1309.
- Klein, P. G. (1996): Economic Calculation and the Limits of Organization. *Review of Austrian Economics* 9. 2:3-28.
- Knight, F. H. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit. Reprint 1964. New York: Augustus M. Kelley
- Lachmann, L. M. (1976): From Mises to Schakle : An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society. *Journal of Economic Literature* 14. 1:54-62.
- Lachmann, L. M. (1986): The Market as an Economic Process. Oxford. Basil Blackwell
- Langlois, R. N. (1985): Knowledge and Rationality in the Austrian School: An Analytical Survey. *Eastern Economic Journal* 9. 4:309-330.
- Langlois, R. N. (1992): Transaction Cost in Real Time. *Industrial and Corporate Change* 1. 1:99-127.
- Langlois, R. N. – Robertson, P. (1995): Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. London. Routledge
- Mises, L. (1949): Human Action: A Treatise on Economics. London: William Hodge
- Moore, J. (1992): The Firm as a Collection of Assēts. *European Economic Review* 36: 493-507.
- Nelson, R. R. – Winter, S. G. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press. Cambridge. London
- O'Driscoll, G. P. – Rizzo, M. (1985): The Economics of Time and Ignorance. Oxford: Blackwell
- Palermo, G. (1998): Do Markets Work? A Critique of the Positive and Normative Contents of the Austrian Theory. Paper presented at the 3rd International Symposium on Evolutionary Economics and Mainstream. Organized by the Russian Academy of Sciences. 30-31 May 1998. Russia. Puschino
- Richardson, G. B. (1972): The Organisation of Industry. *Economic Journal* 82. 327:883-896.
- Salerno, J. T. (1993): Mises and Hayek on Calculation and Knowledge: Reply. *Review of Austrian Economics* 7. 2:111-125.
- Salerno, J. T. (1998): Mises and Hayek Dehomogenized. *Review of Austrian Economics* 6. 2:113-146.
- Sautet, Frederic (1998): An Entrepreneurial Theory of the Firm. Ph.D. Dissertation. New York University
- Schakle, G. L. S. (1972): Epistemics and Economics. Cambridge: Cambridge University Press
- Teece, D. J. (1986): Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy. *Research Policy* 15:285-305.
- Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. New York. Free Press
- Yeager, L. B. (1993): Mises and Hayek on Calculation and Knowledge. *Review of Austrian Economics* 7. 2:93-109.

Lábjegyzet

- 1 A bizonytalanságot knighti értelemben (Knight 1921) kell felfogni, azaz bizonytalanság esetén az aktorok nem ismerik az események jövőbeli lehetséges kimeneteinek valószínűségeit.
- 2 A kalkulációs vitában a következő témák kerültek felszínre, amelyek a vállalatelmélet szempontjából is fontosak: a tudás, az ösztönzők, a tulajdonosi jogok szerepe. A kalkulációs vitáról lásd: Hayek (1995), Yeager (1993), Salerno (1993), Herbener (1991), Kirzner 1996
- 3 Palermo (1998) megjegyzi, hogy Hayek és Kirzner semmilyen szigorú bizonyítékkal nem szolgált arra nézve, hogy a piaci folyamatok konvergálnak, ez egyszerű tapasztalati megfigyelés.
- 4 A szerződéses elméletek privát információt, nem pedig privát tudást feltételeznek. Az ügynök és a megbízó ugyan nem azonos dolgokat tud, de a lényeg az, hogy költségi révén a megbízó is megtudhatja mindazt, amit az ügynök tud. Ez pedig privát információt jelent (költségek árán megszerezhető). Ez az információs probléma ekvivalens az adatok gyűjtésének a problémájával. Ezzel szemben a hayeki privát tudás mások által nem szerezhető meg.
A vállalat tudásáról lásd részletesen: Kapás (1999a).
- 5 Az általánosabb, általam „többdimenziós”-nak elnevezett vállalatelmélet lényegét és elemeit, valamint az evolúciós vállalatelmélettel való viszonyát részletesen kifejtettem egy korábbi tanulmányomban. Lásd: Kapás (1999b). Többdimenziós vállalatelmélet alatt azt az elméletet értem, amely képes a különböző megközelítéseket integrálni, és az időtávokat kezelni.
- 6 Az osztrák iskolán belül is léteznek különbségek a szubjektivizmus tartalmát illetően. Kirzner (1992) bemutatja az osztrák iskolán belül elkülöníthető irányzatokat, melyek között említést tesz a radikális szubjektivizmusról (Lachmann 1986, Schakle 1972) is. A radikális szubjektivisták szélsőségesen fogják fel a szubjektivizmust, azt vallják, hogy a piaci problémák, korlátok és lehetőségek csupán annyiban ténylegesen azok, amennyiben az egyének annak tekintik őket. Ezt a nézetet a többi osztrák közgazdász nem fogadja el. Véleményem szerint a vállalatelméletnek a szubjektivizmus azon felfogására kell építkeznie, amire Kirzner és a többi osztrák közgazdász utal: az egyének szubjektív preferenciákkal, jövőképekkel és értékítéletekkel rendelkeznek, és ezek alapján cselekszenek, de a piaci problémák objektíven léteznek, felfedezésüktől függetlenül.
- 7 A szerződéses elméletek tudatos tanulásról beszélnek, amely akkor mehet végbe, ha az egyén tudja, hogy valamit nem

tud, sőt azzal is tisztában kell lennie, hogy mit nem tud. Ezzel szemben a piaci folyamatok elméletében a szereplők nincsenek tisztában azzal, hogy mit nem tudnak, ezért érheti őket meglepetés. A piaci folyamatok – mint a kezdeti tudáshiányt korrigáló lépések sorozata – nem tudatos tanulást foglalnak magukban.

8 Cremer (1993) ezt a közös tudásbázist nevezi vállalati kultúrának.

9 A felfedezést (ami az eddig nem ismert profitlehetőségekre vonatkozik) az különbözteti meg a kereséstől (ami olyan információ tudatos beszerzésére vonatkozik, amiről az egyén tudja, hogy korábban nem rendelkezett vele), hogy a felfedezés meglepetéseket is tartalmazhat.

10 Teece (1986) az innováció két fajtáját különböztette meg: a rendszer minden elemében változtatásokat igénylő innováció (systemic), illetve az autonóm innováció, amely csak egy adott rendszerelemben kíván változtatást.

11 Sajnos Sautet disszertációját nem állt módomban olvasni, annak tartalmáról Foss (1998) leírásából van tudomásom.

12 Ez azért van így, mert a bizonytalanság miatt az egyének kevesebb feladatra koncentrálnak, és így adott területen több tudást halmoznak fel. Ebből az következik, hogy a beosztottak jobban ismerik a környezetet, mint a főnökök.

13 A járadékok négy fajtája különböztethető meg: 1) A Ricardo-i járadék az erőforrás szűkösségére vezethető vissza. 2) Vállalat-specifikus eszközök használata esetén képződik a Pareto-i járadék, amely az erőforrás első és második legjobb használatából származó jövedelmek különbsége. 3) A monopoljáradék a monopolista szituáció következménye. 4) A vállalkozói (Schumpeter-i) járadék a kockázatvállalásért és a bizonytalan környezetben hozott vállalkozói döntésekért járó eredmény.

14 A kirzneri elmélet Hayek és Mises nézeteire épült rá. Kirzner Hayektől (1978) vette át azt a nézetet, hogy a piaci folyamat a kölcsönös felfedezés folyamata, Mises-től (1949) pedig azt, hogy az emberi akciók vállalkozói elemet foglalnak magukban.

15 Harper (1996) szerint Kirzner elméletének a legfőbb hiányossága az, hogy a piaci folyamatot csak a változások által kiváltott adaptív folyamatnak tekinti, és nem vállalkozik arra, hogy megmagyarázza, honnan származnak ezek a változások. Ezeket pedig meg kellene magyarázni, hiszen maguk is részei a piaci folyamatoknak.

16 Talán a legismertebb példa erre Nelson és Winter (1982) elmélete.

E számunk szerzői:

Dr. Norbert THOM a berni egyetem Szervezési és Személyzeti Intézetének igazgatója; **Dr. HOVÁNYI Gábor** a közgazdaságtudomány doktora, az MTA KTK tudományos tanácsadója, a JPTE tanszékvezető egyetemi magántanára; **KAPÁS Judit** egyetemi adjunktus, KLTE Közgazdasági és Üzleti Tudományok Intézete; **BENEDEK Gábor** PhD hallgató, BKE; **Dr. PRUGBERGER Tamás** egyetemi tanár, Miskolci Egyetem, Kossuth Lajos Tudományegyetem, Debrecen; **VARGA Edit** igazgató, Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal Győr-Moson-Sopron megyei igazgatósága; **BARABÁS Eszter** PhD hallgató, Miskolci Egyetem; **Dr. RÓTH András** a Magyar Minőség Társaság tanácsadója.